Самопрезентация: дар или искусство?

В современном мире умение правильно подать себя является одним из ключевых факторов успешности как в личном, так и в профессиональном плане. В современной научной и популярной литературе этот навык принято называть искусством самопрезентации. Давайте разберемся, что же это такое - способность самопрезентовать себя. Легче всего это сделать на конкретных примерах.

Представьте, Вы взрослый человек, который хочет устроиться на работу в конкретную компанию. Вы должны так показать себя работодателю, чтобы он захотел принять именно Вас на эту должность. Для этого Вы должны предварительно узнать максимум информации про компанию и человека, который будет Вас собеседовать и подготовиться соответствующим образом: правильно подобрать одежду, причёску, а также подобрать правильные фразы и манеры, которые будут уместны и эффективны при разговоре с потенциальным работодателем конкретной компании. От всего этого зависит, есть ли у Вас будущее в этой компании, и тщательно подумать над своей самопрезентацией на собеседовании. А вот другой пример. Вы-новенький в классе и(или) даже школе. Вам нужно так себя подать, самопрезентовать, чтобы Вас приняли как «своего» - для этого вам нужно приложить сознательные усилия: узнать традиции школы и класса, стандарты внешнего вида (есть ли школьная форма, например), особенности правил поведения на уроках, мероприятиях и переменах.

 Таким образом, самопрезентацией принято называть средство формирования собственного образа, умение демонстрировать своею личность окружающим определенным образом. Умение самопрезентовать себя - очень важный навык в любом возрасте, а значимость его в подростковом возрасте сложно переоценить.

Подростковый возраст (иногда называют переходным) – период развития человека между детством и взрослостью. В подростковом возрасте большое значение придается тому, какое мнение о тебе складывают сверстники. Родители к этому моменту уже теряют свой авторитет. Теперь важным становится мнение авторитетов, лидеров небольших групп. Подростки, которые менее в себе уверены, могут столкнуться с оскорблением и пренебрежением. Подобное отношение способно задеть подростка куда больше, чем родительские упреки. Все эти особенности обусловливают чрезвычайную важность своевременного развития навыков самопрезентации именно в подростковом возрасте.

Существует два вида самопрезентации: природная и искусственная. Первый тип свойственен всем людями и закладывается с самого рождения. Появившийся на свет ребенок уже личность со своим темпераментом, потребностями и желаниями. Некоторые черты и особенности характера передаются по наследству генетически, другие появляются в результате обучения и развития. Вы удивитесь, сколько приёмов природной самопрезентации Вы уже используете в своей жизни: манера речи, мимика лица, жесты и т.д.

Искусственная самопрезентация – это осознанное желание создать индивидуальный, продуманный именно Вами образ, для того, чтобы завоевать расположение людей, которые являются значимыми для Вас. Это может быть выбранная одежда, причёска, макияж и многое другое. Искусственная самопрезентация может быть как Вашим помощником, так и врагом. Например, Вы несимпатичны, однако Вы великолепно одеваетесь. Ваши слабые стороны в виде природной самопрезентации перекрывают Ваше умение себя самопрезентовать с помощью способов искусственной самопрезентации. Но может быть и так, что Вы несимпатичны, при этом вы неаккуратны и неопрятны. В этом случае Ваше неумение использовать искусственную самопрезентацию только усиливает Ваши недостатки природной самопрезентации

Обычно в любой ситуации человек использует оба вида самопрезентации. Вопрос в том, насколько умело он умеет их совмещать и контролировать. Возьмем, к примеру, публичное выступление. Удачное выступление значительно повышает авторитет человека. Но профессиональными ораторами не рождаются, это результат многолетних тренировок, умение анализировать свои природные и приобретенные навыки самопрезентации. Так, например, эксперты рекомендуют создавать зрительный контакт с публикой, т.е. не использовать написанный на бумаге текст, выстраивать живой диалог– и осознанное развитие этого навыка самопрезентации существенно повышает вашу успешность как оратора.

Согласно исследованиям известных экспертов в области самопрезентации И. Джонса и Т. Питтмана, существует несколько стратегий по самопрезентации.

1.Первая- это целенаправленное старание понравиться. Целью этой стратегии является целенаправленное условия власти обаяния и умения казаться привлекательным. Техника использования этой стратегии такова: человек выражает согласия, лесть, оказание благосклонности к определенному человеку или группе людей и т.д.

2.Следующая –самопродвижение, самореклама. Целью этой техники является власть эксперта (казаться компонентным). Вы используете свой опыт, специальную лексику, жесты, создавая у окружающих впечатление о вас как профессионала или эксперта в определенной области.

3. Ещё одна техника - запугивание. Целью является власть страха ( казаться опасным). Для этого необходимо выдвигать требования и угрожать неприятностями, что в определенных обстоятельствах помогает достигать личных целей.

4. Целью стратегии пояснение примером является власть наставника, т.е. казаться достойным подражания. Техникой данной стратегии является демонстрирование своих достоинств и хвастовство.

5. И последняя стратегия- мольба. Цель которой - власть сострадания (казаться слабым). Техникой является демонстрирование своей слабости и зависимости, сознательное манипулирование одного человека другим за счет вызывания чувства жалости и вины.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Стратегия** | **Техника** | **Цель** |
| 1. Старание понравиться *(ingratiating)* | Выражать согласиеЛьститьОказывать благосклонность | Казаться привлекательным*(власть обаяния)* |
| 2. Самопродвижение, самореклама *(self-promotion)* | ХвастатьДемонстрировать знанияДемонстрировать умения | Казаться компетентным*(власть эксперта)* |
| 3. Запугивание *(intimidation)* | Выдвигать требованияУгрожать неприятностями | Казаться опасным*(власть страха)* |
| 4. Пояснение примером *(exemplification)* | ХвастатьДемонстрировать свои достоинства | Казаться достойным подражания*(власть наставника)* |
| 5. Мольба *(supplication)* | УмолятьДемонстрировать слабость и зависимость | Казаться слабым*(власть сострадания)* |

Говоря о самопрезентации в подростковом возрасте, важно выделить ее особенности, характерные именно для этого периода жизни человека:

1. Стремление к подражанию, потребность быть частью группы;

2. Стремление заявить о себе как о самодостаточной индивидуальности;

3. Большое внимание к собственной внешности;

4. Стремление к экспериментам с собственным образом;

5. Личностная неустойчивость. Необходимость соответствовать психолого-физиологическим изменениям, происходящим в его организме, а также изменения требований, предъявляемых ему со стороны социума;

6. Отсутствие чувства меры, границ дозволенного - юношеский максимализм.

Таким образом, мы считаем, что самопрезентация совмещает в себе как осознанные, так и приобретенные навыки, а следовательно, может рассматриваться и как искусство, так и как дар - здесь необходимы осознанность, терпение, последовательность, способность к самоанализу, и все это прилагается на врожденные личностные навыки. Уметь себя правильно подать, а также распознавать, когда другие используют те или иные способы сапопрезентации– действительно незаменимо для построения эффективных отношений во всех областях жизни.

Но радует то, что ей можно и нужно учиться! Обозначим ключевые шаги, которые необходимо осуществлять для развития умения самопрезентации, и сделаем инструкцию:

|  |
| --- |
| *1.Для начала проанализируйте ситуацию и поймите, на какую аудиторию будет направлена Ваша самопрезентация в данный конретный момент.**2. Далее выделите ключевые моменты и ведите себя согласно правилам аудитории, на которую направленна самопрезентация.**3.Контролируйте свои действия в зависимости от ситуации.**4. Ваша природная самопрезентация должна быть осознанна, и помогать искусственной самопрезесамопрезентации.* |

Следуйте этим простым правилам, тренируйте свои навыки самопрезентации и повышайте личную эффективность!

Удачи!